Пользователи очками должны знать больше о контактных линзах

Для многих пациентов решение начать носить контактные линзы связано с желанием избавиться от очков, то есть в большинстве случаев их визит в кабинет контактной коррекции вызван косметическими соображениями. К распространенным причинам желания попробовать контактные линзы относятся занятия спортом и некоторые бытовые ситуации (участие в художественной самодеятельности и т.п.).

Маловероятно, что обычный пациент представляет себе все преимущества использования контактных линз. К тому же ряд преимуществ контактных линз невозможно оценить, не начав носить контактные линзы. Надев очки через некоторое время после начала ношения контактных линз, многие пациенты сразу заметят разницу.

Однако и другие факторы оказывают влияние на готовность пациента начать носить контактные линзы. Стоимость подбора и необходимость постоянной покупки новых линз и средств ухода за ними, некоторые трудности в обращении с линзами, очевидно, влияют на решение пациента.

В работе A.Aslam (Optician, 2013) показано, что многие люди, которые носят очки, не используют их в ряде ситуаций (занятия спортом, во время прогулок, работы по дому, отдыха дома и т.д.) и делают это гораздо чаще, чем пользователи контактными линзами снимают свои линзы. В ходе исследования, выполненного в 5 странах, было показано, что большинство пациентов, которые носят контактные линзы, иногда пользуются очками (52% в Польше, 74% в России, 80-90% – в Великобритании, Германии и Италии).

Но задумайтесь – а много ли постоянных пользователей очками иногда надевают контактные линзы? Ответ очевиден – их в разы меньше! Многие пациенты продолжают носить очки только потому, что считают, что им не остается ничего другого. В цитированной выше работе показано, что 82% пользователей очками в целом ими удовлетворены.

Но при тщательном анализе выясняется, что 58% "очкариков" согласны с утверждением "Мне не нравится носить очки, но приходится", 43% считают, что "очки неудобны", а 32% не нравится, как они выглядят в очках.

В большинстве стран специалисты по подбору оптической коррекции не заинтересованы в подборе контактных линз, особенно сейчас, когда все ощущают "давление" интернет-магазинов и появившихся автоматов по продаже контактных линз.

В последние годы ситуация немного меняется: все больше пользователей контактными линзами время от времени пользуются очками. По данным GfK, в России в 2013 году продолжился рост продаж оптических товаров массового назначения, отчасти обусловленный тем, что пациенты стали чаще сочетать различные способы коррекции зрения. Но это касается именно предложения очков пользователям контактными линзами!

Имеет смысл тщательно разъяснять пользователям очками преимущества контактных линз и убеждать их в том, что даже нерегулярное использование линз существенно улучшит качество их жизни. Если пациент пришел в ваш кабинет, убедитесь, что вы предлагаете ему сочетание способов коррекции зрения, индивидуально подобранных для его образа жизни. Предоставьте возможность пациентам использовать удобные средства коррекции зрения в разных ситуациях. То есть контактные линзы и очки должны быть не альтернативой, а дополнять друг друга.

В то же время не следует забывать, что ваш пациент – еще и покупатель. А покупатель всегда платит за необходимый ему товар или удобство. Очевидно, что покупатели будут готовы платить больше за экономию времени, комфортность и безопасность новых продуктов. Как было неоднократно показано, цена не является основным фактором при выборе контактных линз.

Помимо дополнительной финансовой выгоды, назначение контактных линз вместе с очками позволит лучше удовлетворить потребности пациентов. А удовлетворенные пациенты придут в кабинет еще не один раз и послужат источником позитивной информации для своих друзей и коллег. Если пациент пришел в оптику и ему даже не предложили контактные линзы, но он знает, что такой способ коррекции зрения существует – что он будет думать о вас и вашей работе?